

Однако самым важным приобретением этого раза стало улучшение его внутреннего состояния. Если бы не проваленный экзамен, который заставил его одуматься, Линь Лан рано или поздно столкнулся бы с серьезными проблемами из-за неправильного настроя. То, что он смог вовремя это осознать и исправить, было настоящей удачей.

На следующий день, после ежемесячного экзамена, Линь Лан начал общаться с одноклассниками. Раньше он считал их просто детьми, с которыми не о чем говорить. Даже с Ма Вэнем, помимо учебы и игры в баскетбол на физкультуре, он редко находил общие темы. Но теперь, изменив свое отношение, он понял, что эти ребята действительно хорошие. В их возрасте характеры были простыми, и общение с ними было легким. Линь Лан быстро нашел общий язык с мальчиками в классе, а когда результаты экзамена были объявлены, его отношения с одноклассниками стали еще лучше. Он получил максимальные баллы по всем предметам, кроме сочинения по китайскому, где потерял два балла, и опередил второго ученика в рейтинге на более чем 50 баллов. Ученики обычно восхищаются теми, кто хорошо учится, особенно если они еще и умеют веселиться и выглядят привлекательно. Линь Лан стал еще более популярным.

Когда отношения с одноклассниками наладились, наступили каникулы по случаю Национального праздника. Хотя после них предстояло наверстывать пропущенные уроки, неделя отдыха была долгожданной. Однако Линь Лан, за исключением дня Национального праздника, когда он полдня играл в баскетбол с Ма Вэнем и отпраздновал свой день рождения, был занят открытием швейной фабрики.

За эти несколько дней он зарегистрировал бренд «Цзиньсэ» для швейной фабрики. Эта фабрика была основана исключительно на его средства: от регистрации бренда до проектирования одежды и приобретения производственных мощностей — все было сделано им лично. Финансирование шло из его доли прибыли компании Линьлан. Связи для регистрации он установил еще при создании компании Линьлан, а также во время переговоров о контрактах. Хотя он был еще ребенком, его связи не уступали связям его отца. Хотя они не были глубокими, для его текущих задач этого было достаточно. Он просто пригласил на обед нескольких знакомых сотрудников, занимавшихся соответствующими вопросами, и подарил им небольшие подарки, после чего патент на бренд «Цзиньсэ» был быстро оформлен.

Линь Лан передал фабрике множество своих эскизов, а затем поручил управление прежнему директору фабрики. Директора звали Чжао, ему было 45 лет, он был серьезным и консервативным человеком. Хотя он строго придерживался правил, его честность была вне сомнений, и он никогда не предал бы доверие. Линь Лан был уверен, что временно можно доверить фабрику ему.

Затем Линь Лан нанял шесть девушек в возрасте около двадцати лет, приятной внешности и с хорошими коммуникативными навыками, и нанял преподавателя по этикету, чтобы обучить их манерам и речи.

Пока фабрика начинала производство одежды, Линь Лан искал помещение для магазина рядом с универмагом. В последний день каникул он нашел подходящее место: двухэтажное помещение площадью более 400 квадратных метров. Он арендовал его на три года за 500 000 юаней в год. Как только контракт был подписан, он нанял строительную бригаду и передал им проект магазина, разработанный дизайнером из системы. Этот дизайн стоил Линь Лану 500 очков, но это была работа мастера, идеально сочетавшаяся со стилем одежды и обладающая безупречным вкусом.

К началу учебы большая часть работы была завершена. Теперь оставалось дождаться

завершения ремонта магазина и производства достаточного количества одежды на фабрике, чтобы открыться.

13 октября Линь Лан взял один день отпуска у классного руководителя, так как это был день открытия магазина «Цзиньсэ». В 8 утра он прибыл в магазин, где шесть девушек уже убирались. Эти девушки были продавцами, специально отобранными Линь Ланом за их чувство стиля и точный взгляд на моду. После обучения этикету они получили высокую базовую зарплату, а также бонусы за каждую проданную вещь. Девушки очень ценили эту работу.

Линь Лан позиционировал «Цзиньсэ» как бренд одежды в китайском стиле среднего и высокого класса, предлагающий как мужскую, так и женскую одежду, а также аксессуары, такие как шарфы и шляпы. Средняя цена за вещь составляла около 3 000 юаней, а за аксессуары — около 500. Полный комплект обходился как минимум в 10 000 юаней, но качество и дизайн оправдывали цену. Одежда была модной, изысканно сшитой, с использованием высококачественных тканей. Разница между ней и дешевыми подделками была очевидна. Линь Лан позаботился о качестве, заменив оборудование фабрики на самое лучшее, доступное на рынке, и лично отбирал ткани. Ни один дефект не мог ускользнуть от его глаз, натренированных в системе. Он также нанял опытных портных и мастеров вышивки.

Для открытия магазина Линь Лан пригласил многих партнеров компании Линьлан, а также клиентов, знакомых его отца. К 10 утра гости начали прибывать, а в 10:38 началась церемония открытия. У входа в магазин выступали танцоры с драконом и львом, грохотали хлопушки и барабаны. Многие прохожие останавливались посмотреть на представление. Гости пришли с женами, подругами или помощниками, и большинство, осмотрев магазин, прямо выразили свое восхищение. Некоторые только обменивались любезностями с Линь Ланом и его отцом.

Магазин был оживлен до обеда. Линь Лан и его отец повели гостей в заранее забронированный ресторан. После того как гости были накормлены, прошло два часа. Отец Линь Лана немного выпил, и Линь Лан снял для него номер в отеле, чтобы он отдохнул, а сам вернулся в магазин.

Продажи шли хорошо: только утренние гости и их семьи потратили более 240 000 юаней. После того как Линь Лан и гости ушли, в магазин зашли и другие посетители. Хотя многих отпугнули цены, некоторые, не стесненные в средствах, оставили еще более 60 000 юаней. Днем многие заходили, привлеченные витринами, но, увидев ценники, тихо уходили. Магазин работал до 8 вечера, и Линь Лан оставался там до самого конца. Девушки отлично справлялись, подбирая подходящую одежду для клиентов, и многие остались довольны. Некоторые оформили карты лояльности магазина, которые делились на три уровня: серебряную, золотую и бриллиантовую. Эти карты были сделаны из соответствующих материалов: серебряная из серебра, золотая из золота, а бриллиантовая из платины с вкраплениями мелких бриллиантов. Карты были заказаны в системе. Серебряная карта требовала пополнения на 20 000 юаней, золотая — на 50 000, а бриллиантовая — на 100 000. Серебряная карта давала только бонусные баллы, которые можно было использовать для скидки 10%, а также подарок на день рождения. Золотая карта, помимо этих преимуществ, позволяла получать каталоги новых коллекций и заказывать доставку на дом с примеркой и возможностью возврата. Бриллиантовая карта включала все преимущества золотой, а также услугу индивидуального пошива одежды. Конечно, стоимость пошива была высокой, но не ниже стоимости самой карты. К концу дня выручка магазина превысила 800 000 юаней, включая продажу карт: 6 серебряных, одна золотая и одна бриллиантовая. Бриллиантовую карту оформила подруга одного из приглашенных бизнесменов. Однако это был день открытия, и такой высокой выручки в будущем не ожидалось. Линь Лан подсчитал, что большую часть продаж составила женская одежда, а мужская была продана лишь в количестве нескольких десятков единиц. Это было связано с тем, что основными покупателями были женщины, и

лишь несколько из них купили что-то для своих парней. Однако, когда репутация магазина укрепитя, ситуация изменится.

Закрыв магазин, Линь Лан сел в такси и отправился домой. Его отец, выпивший в обед, также вернулся на такси, так как Линь Лан был еще слишком молод, чтобы получить водительские права.

<http://bllate.org/book/16589/1515862>